Der Skalierungsplan

Vom technischen Experten zum Scaling Champion

ÜBERLEGENER ANSATZ · KUNDENGEWINNUNG · ANGEBOT & KUNDENENTWICKLUNG · FÜHRUNG

STUFE 1
Standardisierung
Von individuellen Heldentaten → zum delegierbaren Standard

ÜBERLEGENER ANSATZ
Gemeinsamer Pitch & Kundenreise

SALES-STANDARD
Klarer **Sales-Prozess** in **Canvases & Skripten** – gelebt von ersten **Sales-Mitarbeitern**

KUNDENENTWICKLUNGS-STANDARD
Klare **Kernleistungen** entlang einer **standardisierten Kundenreise**

FÜHRUNGS-STANDARD
Erste **Führungskräfte** verantworten ihre Bereiche und **entlasten den Unternehmer**

ERGEBNIS STUFE 1
1 Mio. € Auftragseingang
1 Tag pro Woche frei für den Unternehmer

ÜBERLEGENER ANSATZ
Spezialisierung & Überlegenheit

Ready to Scale

STUFE 2
Skalierung
Vom delegierbaren Standard → zum skalierbaren System

KUNDENGEWINNUNGS-SYSTEM
Planbare Pipeline ohne Unternehmer – **KPI-gesteuert** durch die Sales-Leitung

KUNDENENTWICKLUNGS-SYSTEM
Kunden **strategisch entwickelt** – **skalierbare Angebote** & Zusatzverkäufe

FÜHRUNGS-SYSTEM
Führungsteam steuert operativ – Unternehmer verantwortet **Strategie** & coacht

ERGEBNIS STUFE 2
10 Mio. € Umsatz · 20 % EBIT-Marge
2 Tage pro Woche raus aus dem Unternehmen

ÜBERLEGENER ANSATZ
Markteroberung & Burggraben

Ready to Sell

STUFE 3
Marktführer
Vom skalierbaren System → zum Marktstandard

SOG-KUNDENGEWINNUNG
Marke, Meinungsführerschaft & Partner – qualifizierte Nachfrage mit **hoher Win-Rate**

ÜBERLEGENE WERTSCHÖPFUNG
Schwer kopierbares Angebot – hohe Kundenbindung, **höhere Preise & Marge**

CEO-UNABHÄNGIGE FÜHRUNG
Erfahrenes Management führt Tagesgeschäft & Strategie – Unternehmer als **Gesellschafter**

ERGEBNIS STUFE 3
Nr. 1 in der Nische
≥ 25 % Marktanteil · Unternehmer wird zum Investor

Scaling Champion